

La politique des hauts salaires. Part2

Autor(en): **Milhaud, Edgard**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Revue syndicale suisse : organe de l'Union syndicale suisse**

Band (Jahr): **23 (1931)**

Heft 2

PDF erstellt am: **15.05.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-383805>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

- a) pour des services avec délai de congé à long terme (1 mois et plus) dès le début;
 - b) pour tous autres services dès qu'il existe depuis un temps assez long (au moins 1 à 2 mois).
- 20 Cette règle est aussi valable pour les ouvriers de fabrique.
- 30 Ce droit subsiste pour une période relativement courte qui augmente proportionnellement à la durée des services.
- 40 Il ne peut pas être renoncé préalablement par convention ou par contrat de tarif au droit au salaire en cas d'arrêt du travail pour cause de maladie ou de service militaire.

La politique des hauts salaires.*

Par *Edgard Milhaud*,
Professeur à l'Université de Genève.

II.

Jusqu'ici, je me suis uniquement placé au point de vue du rapport des relèvements de salaires ou des « hauts salaires » avec les coûts de production. Mais le problème des hauts salaires a une autre face. Les salaires ne sont pas seulement un élément des coûts de production; ils sont aussi un débouché. Quel est, de ce point de vue, le rôle économique des hauts salaires? Quelle action exercent-ils, comme tels, sur les débouchés de la production industrielle et, par là, indirectement, et par une répercussion inattendue, sur les coûts mêmes de la production de l'industrie?

C'est l'expérience américaine qui est ici le grand fait nouveau. Qu'on lise Julius Hirsch, *Le miracle américain*; Dubreuil, *Standards*; André Siegfried, *Les Etats-Unis d'aujourd'hui*; Detœuf, dans la « Revue politique et parlementaire », *Les conditions de la production américaine*, ou simplement qu'on consulte les statistiques, par exemple les statistiques comparées du Bureau international du Travail: tous les témoignages concordent. Niveau de vie moyen des ouvriers considérablement supérieur à celui des travailleurs d'Europe.

« L'ouvrier américain — écrit André Siegfried — est de beaucoup le mieux payé du monde entier; son *standard of living* dépasse, d'une marge énorme, celui des classes analogues dans n'importe quel pays. Cette différence de niveaux, déjà sensible avant la guerre, mais fortement exagérée depuis, marque, actuellement, entre l'ancien et le nouveau continent, un contraste économique essentiel. »

« Le manœuvre américain — écrit M. Detœuf, directeur général de la Compagnie Thomson-Houston — dispose du pouvoir d'achat qu'a chez nous un chef de service pour une industrie

* Voir *Revue syndicale* de janvier 1931.

moyenne, un bon médecin de province. Ainsi les produits qui, en France, n'intéressent que le bourgeois déjà un peu aisé, se trouvent en Amérique à la portée du dernier des manœuvres. En Amérique, la moitié au moins des ouvriers ont leur appareil de T. S. F., leur téléphone, leur aspirateur de poussière, leur automobile. *La superficie du confort, pour ainsi dire, est d'un pays à l'autre dans le rapport de la masse du peuple chez l'un à une part restreinte de la bourgeoisie chez l'autre.*

Or, c'est ce confort répandu dans la masse — et dans la masse de ce très grand pays — qui y permet la substitution des méthodes de production en masse avec les derniers perfectionnements du machinisme, aux méthodes coûteuses de la petite et moyenne production.

Je n'ai pas oublié, pour ma part, cette déclaration que me faisait, en octobre 1920, Walther Rathenau, au cours de l'entretien que j'avais avec lui, comme représentant du Bureau International du Travail, au sujet de la crise mondiale de la production :

Quand la fabrication est réellement intensive, il n'y a pas de limite à la production par tête d'ouvrier, c'est-à-dire à la baisse du prix de revient du produit. S'il y a une limite minima à cette baisse, elle provient uniquement du coût des matières premières, qui doivent être arrachées à la terre suivant des méthodes qui, comme dans le cas des mines de charbon, ne peuvent employer le machinisme que dans des proportions restreintes.

Tout technicien confirmera le fait d'expérience suivant : Supposons une machine, un moteur à essence par exemple, qui vient tout flambant neuf de quitter l'atelier et de subir les essais du laboratoire, et mettons le prix de revient à 500,000 marks. Si la commande comportait trois de ces moteurs, comme les installations sont déjà toutes prêtes, chaque article ne coûtera plus que 180,000 marks environ. S'il a été commandé une série de trente moteurs d'un seul coup, les frais se réduiront à une centaine de mille marks. Si on procède maintenant à construire une fabrique pourvue des installations mécaniques les plus complètes et spécialisées dans la construction d'un type unique de machine, à raison de cent articles par jour, par exemple, le coût se réduira à une somme variant de 15,000 à 20,000 marks pour chaque machine *.

De 500,000 à 15,000 à 20,000 marks ! Voilà — d'après le technicien génial qu'était Walther Rathenau — la marge de la réduction que comportent, suivant la quantité produite, les frais de production d'une machine.

Or, ce n'est pas seulement un raisonnement identique, ce sont des chiffres exactement du même ordre que nous trouvons, à l'appui de la même thèse, dans l'étude de M. Detœuf.

* *Enquête sur la production.* Tome V. 1^{er} vol., p. 716.

Mais il faut citer sur ce point toute son argumentation. La voici :

Lorsqu'on songe à l'effroi que suscite dans nos esprits toute menace de hausse de salaires, on ne saurait se défendre de l'idée qu'un doublement des salaires en or doit constituer, partout, une catastrophe. Or, l'Amérique ne vit pas dans la catastrophe. C'est que les hauts salaires portent en eux-mêmes leur contre-poison, tout au moins pour un pays où l'ouvrier comprend qu'il a intérêt à produire beaucoup pour être bien payé.

En effet, le développement du marché qui résulte des hauts salaires conduit à l'exécution de séries d'un ordre de grandeurs tout différent des séries exécutées dans les pays à salaires bas, et cette extension détermine une réduction des prix de revient considérable, insoupçonnée. Il y a quinze ans, Ford vendait ses voitures 1000 dollars. Son marché a décuplé. Il les vend aujourd'hui 300 dollars et il gagne beaucoup plus. C'est que, dans un travail mécanique par exemple, la préparation est presque tout, l'exécution proprement dite presque rien. Un ouvrier qui fait toujours le même geste finit par le faire 10 fois plus vite qu'à l'origine. Au fur et à mesure que la série augmente, non seulement il est possible d'obtenir, de chaque ouvrier, l'exécution plus rapide de sa tâche, mais de diviser le travail de plus en plus et de simplifier ainsi, de plus en plus, le geste demandé.

Enfin, au fur et à mesure que la série augmente, elle justifie, elle paye un outillage de plus en plus coûteux qui se substitue à du travail humain. Ainsi, il m'a été donné de constater récemment que, pour la fabrication de petites dynamos à 50 par jour, je puis amortir raisonnablement un outillage qui me permet d'exécuter le travail en 9 heures d'ouvrier par machine. S'il s'agissait de faire 2000 machines par jour, je pourrais installer un outillage grâce auquel le travail serait exécuté en une heure, soit une économie de 89 % sur la quantité de main-d'œuvre dépensée.

Voilà, tout au terme, le nerf de la preuve, l'affirmation essentielle, lumineuse, l'explication, la clef.

Ne perdons pas de vue, une seconde, cette considération, si nous voulons comprendre dans sa signification profonde la politique des hauts salaires.

Aussi, M. Detœuf de conclure :

*L'admirable outillage américain a pour raison d'être la politique des hauts salaires, non seulement parce que, comme on le croit souvent, l'outillage est nécessaire comme contre-partie de cette hausse, mais parce qu'il est rendu possible par l'amplitude du marché que les hauts salaires déterminent *.*

* Souligné par l'auteur.

Mais M. Detœuf, parvenu à ce point, ne considère pas sa démonstration comme terminée. Une objection se présente. Il l'examine :

Mais, dira-t-on, ceci ne porte que sur la main-d'œuvre. La grande série réagit-elle d'une façon aussi puissante sur le prix de la matière première? On peut répondre: Oui. La quantité de matière utilisée ne changera guère, mais son prix diminuera beaucoup, *à la condition que la grande série soit la règle dans le pays* *.

Qu'on passe en effet aux travaux de masse: exploitation de mines, transports de matières premières, l'économie résulte alors de ce que la masse morte mise en œuvre, en même temps que la masse utile, et le nombre des intelligences chargées du contrôle croissent beaucoup moins vite que la masse de l'unité de manutention de la matière à déplacer. Pour prendre un exemple, le wagon de 40 tonnes pèse, par tonne de houille transportée, beaucoup moins que le wagon de 10 tonnes; le nombre d'hommes employés pour la conduite d'un train de 3000 tonnes n'est guère plus élevé que celui d'un train de 300 tonnes. Les manœuvres de gare ne sont guère plus longues, et si le train de 3000 tonnes va d'un seul bloc de la même origine à la même destination, l'utilisation du matériel sera peut-être dix fois plus grande que celle d'un train de 300 tonnes, dont les 30 wagons sont répartis sur 15 expéditeurs et destinataires différents. Au total, le fait de disposer d'un marché de 15 à 30 fois plus étendu diminue les prix unitaires dans une mesure qui, en moyenne, compense la hauteur des salaires *.

Ainsi, ce sont bien tous les éléments de la production qui se trouvent affectés, dans leur coût par unité produite, par l'extension considérable du marché, et affectés dans une mesure telle qu'elle suffit à faire contrepoids dans l'ensemble à la charge des hauts salaires.

Nous n'avons pas reproduit jusqu'ici les données sur lesquelles M. Detœuf s'appuie lorsqu'il déclare « que, d'une façon générale, quand on rapporte les nombres américains aux nombres français, le rapport varie entre 15 et 30 ». Nous devons, à cette place, pour justifier l'argument, fournir quelques précisions:

Pour citer au hasard des chiffres qui sont dans le domaine public, on vend en Amérique 4 millions d'automobiles par an; en France, on en vend 200,000. Il y a une automobile par 6 habitants là-bas, contre une auto par 75 habitants chez nous. Là-bas, on compte un téléphone par 9 habitants; en France, on en trouve un par 80 habitants¹. Les sommes investies dans

* Souligné par l'auteur.

¹ Les rapports sont donc de 1 à 50 pour le nombre des automobiles vendues par an, 1 à 25 pour le nombre d'autos en service, de 1 à 25 pour le nombre de téléphones en service. (Note de l'article de M. Detœuf).

les distributions d'électricité atteignent 7 milliards de dollars contre 200 millions en France, soit 35 fois plus².

On vend en France environ 25,000 aspirateurs de poussière par an. On en vend aux Etats-Unis plus d'un million. La General Electric Co vient de décider de mettre sur le marché une machine frigorifique domestique. Sitôt la machine au point, elle établit un programme de la première année sur la base de 100,000 machines. Voici l'échelle de l'Amérique.

Mais cette échelle, à son tour, d'où provient-elle? Certes, l'extension territoriale du pays et le chiffre de sa population jouent un rôle. M. Detœuf ne le conteste point. Il demande seulement qu'on ne le grossisse pas. «Après tout, observe-t-il, la population de l'Amérique n'atteint pas trois fois celle de la France.» Vient une seconde raison: «L'Américain est plus riche que le Français. La fortune de l'Amérique est évaluée à 300 millions de dollars, soit 2500 dollars par tête d'habitant, tandis que celle de la France n'est que de 38 millions de dollars, soit 1000 dollars par tête.» Cette explication, à son tour, mérite d'être prise en considération et M. Detœuf en fait état, mais non sans signaler les réserves qu'elle appelle. «Nous verrons — explique-t-il — que le prix moyen de la vie est, aux Etats-Unis, environ deux fois le prix moyen de la vie en France, de sorte que si la richesse des Etats-Unis est huit fois celle de la France, leur pouvoir d'achat total est seulement quatre fois le nôtre. Les séries de l'Amérique devraient être quadruples des nôtres. Quadrupler l'importance d'une série, ce n'est pas en changer profondément le prix de revient. C'est, tout au plus, diminuer ce prix de 15 à 30 % selon le cas, et les frais de transport, plus coûteux qu'en France, doivent compenser, pour un pays si vaste, une économie de cet ordre. Au surplus, cela n'explique pas les rapports de 1 à 15 ou de 1 à 30 qu'on observe dans tous les domaines.»

Donc, il faut chercher une partie de l'explication ailleurs. La réponse de M. Detœuf est très simple: «Il y a autre chose: *c'est le haut salaire* *. Le salaire minimum aux Etats-Unis est, en or, environ cinq fois notre salaire minimum. Le chiffre index général est un peu inférieur au double du chiffre index général en France. C'est dire que l'Américain le plus pauvre est deux fois et demie à trois fois plus riche que le plus pauvre Français.»

Voilà donc après les deux premiers éléments d'explication — le chiffre près de trois fois plus élevé de la population du territoire national et le surcroît de fortune moyenne par habitant — le troisième élément, plus important encore: *le haut salaire*! C'est lui qui, superposant son action à celle des deux autres facteurs,

² La plupart de ces chiffres, ainsi qu'un certain nombre de ceux qu'on trouvera plus loin sont extraits de la conférence faite récemment par M. Imbs, directeur général de la C.P.D.E. à la Société des Electriciens. (Note de l'article de M. Detœuf).

* Souligné par l'auteur.

rend possible cette production et cet écoulement en grande série qui assurent à l'industrie américaine le bénéfice d'une réduction considérable de ses coûts. Le haut salaire contribue donc pour sa part, et contribue puissamment, au grand débouché, comme le grand débouché permet et engendre le haut salaire: l'un et l'autre à la fois cause et effet, comme il arrive constamment dans la vie économique. Le haut salaire est donc devenu, par les débouchés qu'il crée, un élément essentiel de toute l'activité économique des Etats-Unis. Il est l'un des points d'appui de l'économie américaine, l'une de ses forces; elle ne saurait, aujourd'hui, se concevoir sans lui.

*

Mais voici venu le moment d'examiner les objections. La politique des hauts salaires, dit-on de différents côtés, est parfaite comme politique américaine; elle correspond exactement aux conditions et aux nécessités économiques des Etats-Unis. Mais, pour cette raison même, elle ne saurait être transportée en Europe sans les plus redoutables inconvénients. La situation économique des pays européens commande une toute autre politique de salaires.

Dans cet ordre d'idées, on invoque, en premier lieu, la plus grande richesse des Etats-Unis en matières premières. Sans contester la valeur de cette considération, il convient de n'en pas exagérer la portée. M. R. Kuczynski, l'économiste et statisticien allemand bien connu, a eu l'occasion de traiter cette question dans un rapport présenté au XXIV^e Congrès universel de la Paix, tenu à Paris en 1924. « Si ceux qui me feront cette objection — déclare-t-il — voulaient se donner la peine d'additionner les richesses naturelles de l'Espagne, de l'Italie, de la France, de la Grande-Bretagne, de la Suède, de l'Allemagne, de la Russie, etc. . . ., etc. . . ., de calculer combien plus de blé, de laine, de charbon, de potasse est gagné en Europe, combien plus de bétail nous élevons ici, ils cesseraient d'exagérer l'importance de la production de coton, de cuivre, d'or, par rapport à laquelle l'Amérique, certes, l'emporte sur l'Europe — même s'ils ne voulaient tenir aucun compte de la production des colonies des Etats européens. »

Dans la préface qu'il a écrite pour l'édition anglaise du livre d'Austin et Lloyd, *The Secret of High Wages*, M. Walter T. Layton, le directeur de l'*Economist*, a aussi examiné, du point de vue britannique, cette même objection. Or, déclare-t-il, « c'est un malentendu d'admettre qu'en matière de ressources les Etats-Unis ont une situation unique. L'Empire britannique produit 60 % de la laine et du caoutchouc du monde, 70 % de son thé et de son or, 89 % de son nickel et 99 % de son jute, pour ne mentionner que quelques-uns de ses produits; tandis que la Grande-Bretagne seule, avec 3 % seulement de la population du globe, possède plus de 30 % des navires du monde et 40 % de ses broches à coton. Mais si le bilan des ressources naturelles est un important facteur dans la détermination de la prospérité des nations, ces ressources sont

sans usage si l'on ne possède pas les connaissances et l'esprit d'entreprise nécessaires pour leur exploitation. L'hypothèse de ce livre est que si nous n'y réussissons pas, ce ne sera pas par manque de ressources, mais parce que nous sommes trop lents à apprendre de nouvelles méthodes de mise en valeur de notre héritage ».

Deux auteurs américains, H.-B. Killough et Lucy W. Killough, dans un ouvrage récent intitulé *Raw Materials of Industrialism* (1929), ont, eux aussi, examiné ce problème du point de vue des charges qui pèsent sur l'économie américaine du fait de ses importations de matières premières. Ainsi qu'il ressort de cette étude, les Etats-Unis reçoivent de l'étranger la totalité de leur caoutchouc et de leur soie grège, la moitié de leur laine, des quantités sans cesse croissantes de pétrole et de bois, la plus grande partie de leur sucre brut et un grand nombre de produits secondaires. Malgré leurs grandes richesses naturelles, ils dépendent de plus en plus de matières premières d'Asie, d'Océanie, du Canada, de l'Amérique du Sud et d'autres parties de la terre. Le plus grand groupe d'industries, le groupe métallurgique « ne se suffit pas à lui-même »; il dépend de l'étranger pour le manganèse, le nickel, le cobalt, le chrome, l'antimoine, le tungstène et le vanadium. Les Etats-Unis consomment dans leurs fabriques la moitié de la production mondiale de l'étain, alors qu'ils ne produisent qu'un dixième de ce qu'ils consomment, recevant les autres de la Malaisie, du Siam, des Indes néerlandaises, de Chine et de Bolivie. Ils ont besoin pour leur sol de nitrate, de potasse et de phosphates et doivent importer intégralement les deux premiers produits alors qu'ils ne produisent sur leur sol qu'un peu moins de 15 % du troisième, important le surplus d'Europe. Ils sont également, pour les cuirs et peaux, largement tributaires de l'étranger.

Mais, cette mise au point effectuée, il convient d'ajouter que la production de matières premières dans les limites mêmes du pays ne doit pas être considérée comme constituant, en tout cas, un avantage décisif pour ce pays. Dans les conditions normales d'échanges internationaux, c'est-à-dire sous un régime de libre circulation, quant à la sortie des marchandises, le profit que retire un pays de la production sur ses terres ou de l'extraction de son sol des matières premières qu'il transforme consiste dans l'économie réalisée sur les frais de transport. Or, il arrive souvent que, dans le cas de communications maritimes directes, les matières premières soient grevées par les frêts de charges qui n'excèdent pas celles que peuvent faire peser sur des marchandises lourdes des transports ferroviaires à grandes distances à l'intérieur d'un même pays.

Le point essentiel, ce n'est donc pas, à proprement parler, l'origine des matières premières, c'est leur prix. Or, la comparaison des prix des matières premières aux Etats-Unis et dans différents pays européens n'accuse pas toujours un avantage du côté des Etats-Unis. En représentant par 100 les prix payés aux Etats-Unis, nous obtenons pour une série de pays et pour des qualités ana-

logues, en 1927 (moyenne annuelle) les nombres-indices suivants: pour le charbon (ici l'avantage est considérable): New-York, 100; Newcastle, 153,1; Cardiff, 235,4; Douai, 217,4; France, 254,5; Bruxelles, 237,7; Allemagne, 161,5; — pour la fonte: Philadelphie, 100; Middlesbrough, 82,7; Paris, 87,3; Bruxelles, 85,3; Essen, 93,6; — pour le cuivre: New-York, 100; Londres, 103,1; Paris, 110,8; Berlin, 104,1; — pour l'étain: New-York, 100; Londres, 96,7; Paris, 108,1; Hambourg, 98,2; — pour le zinc: New-York, 100; Londres, 93,8; Paris, 109; Berlin, 94,1; — pour le plomb: New-York, 100; Londres, 82,4; Paris, 93,1; Berlin, 78,2; — pour l'aluminium: New-York: 100; Londres, 99,3; Paris, 103,4; Suisse, 111,2; Berlin, 97,8; — pour le nickel: New-York, 100; Londres, 107; Berlin, 106,7; — pour le coton: New-York, 100; Manchester, 109,9; Londres, 84,3; Brême, 109,4; — pour la laine: Boston, 100; Londres, 93,8; — pour la soie: New-York, 100; Londres, 105,2; Lyon, 111,2; Milan, 100,5; Erfeld, 111,7.

De ces chiffres, je me bornerai à tirer cette conclusion, — très modeste: qu'il ne faut pas exagérer l'importance de la situation privilégiée des Etats-Unis quant aux matières premières.

Il y a aussi l'objectif population: l'Europe très peuplée; les Etats-Unis relativement peu. Ajoutons à cela la restriction par les Etats-Unis de l'immigration européenne, la raréfaction correspondante de la main-d'œuvre là-bas, et, en Europe, l'excédent correspondant. Facteurs exerçant une action sur le prix de la main-d'œuvre, certes! Mais, ici encore, une action qu'il convient de ne pas exagérer. Est-ce que, en Europe même, des pays à population très dense, tels que la Hollande, la Grande-Bretagne, l'Allemagne, n'ont pas des salaires plus hauts que des pays à population moins dense, comme la Russie et l'Espagne?

Enfin, si l'on pouvait faire l'hypothèse de mesures prises pour faire de plus en plus de l'Europe entière un grand marché, comment sous-estimer l'action qu'aurait sur la production de ce continent, et par suite, indirectement, sur ses salaires, cette constitution d'un débouché tel qu'il n'en a jamais existé d'égal dans l'histoire du monde.

Mais voici, du même coup, la troisième objection: les Etats-Unis, avec leurs 120 millions d'habitants, formant un seul territoire économique, monétaire, douanier, à libre circulation pour les personnes comme pour les marchandises, comme pour les capitaux à travers 48 Etats; l'Europe, avec une superficie à peine supérieure, fractionnée en 27 Etats formant presque autant d'unités douanières, monétaires, économiques. Du dommage qui résulte pour notre vieux monde d'un tel cloisonnement économique, d'un tel fractionnement de forces, d'une telle dispersion des initiatives, je n'aurai garde de tenter d'atténuer la portée. Il est, au point de vue économique, le fléau de notre continent, il est l'obstacle insurmontable à tous les grands progrès, il entraînera la rétrogradation, non seulement économique, mais politique et morale

de l'Europe, et son déclin rapide si des efforts désespérés ne sont tentés pour en venir à bout. Heureusement, il ne s'agit plus aujourd'hui d'une simple lueur d'espoir, d'un rêve lointain de caractère utopique, le problème d'une Fédération politique et économique des Etats européens a été posé devant l'Assemblée de la Société des Nations, lors de sa session de septembre 1929, par le représentant de la France, M. Aristide Briand. Au mois de mai dernier, un Memorandum visant l'organisation de cette union fédérative a été adressé à toutes les puissances européennes. Il est raisonnable d'attendre à bref délai un premier pas vers le but. Sans doute, est-il permis d'imaginer, d'après les termes mêmes du Memorandum, toutes les résistances et l'énormité des difficultés à surmonter. Un grand mouvement de l'opinion serait indispensable pour en triompher. C'est, pensons-nous, à cet égard, une grande raison d'espérer que de constater qu'un tel rapprochement économique est précisément l'une des conditions essentielles d'un relèvement systématique et continu des niveaux de vie des larges masses en Europe.

Reste enfin la question des charges financières qui pèsent sur l'Europe. Autre obstacle, assurément, à l'élévation des salaires, du moins comme salaires réels. Car les dettes — du moins les dettes vis-à-vis de l'étranger — pèsent sur le dividende national et grèvent les revenus nationaux. Avant la guerre, les Etats-Unis étaient débiteurs de l'étranger, c'est-à-dire essentiellement et à peu près exclusivement, de l'Europe. Ils devaient environ 2,5 milliards de dollars; aujourd'hui, ils sont créditeurs — et créditeurs, essentiellement, vis-à-vis de l'Europe — de quelque 14 milliards de dollars.

Il est impossible de faire abstraction de cette situation dans les réflexions, considérations, conclusions relatives à une politique des salaires. A ce point de vue encore, les grands progrès sont nécessairement subordonnés à des efforts généraux qui permettraient, par une coordination des forces et des activités en Europe, par une répartition rationnelle du travail, et par suite, par une augmentation systématique de la productivité de chaque pays, de réduire toujours davantage la part des charges de la guerre pesant sur la vie économique de l'Europe.

Déjà, en 1917, Walther Rathenau, évoquant la lourde succession que, quel que pût être le sort des armes, la guerre ferait peser sur l'Allemagne, déclarait, dans son *Economie nouvelle*, que la seule issue se trouverait dans une rationalisation intégrale de l'économie allemande, et dans une telle multiplication, par l'organisation, par la division du travail, par la standardisation du fruit du travail collectif, qu'au total il pût y avoir un boni, et un boni qui irait croissant sans cesse, à mesure que la rationalisation développerait davantage ses effets. C'est à de telles conceptions que l'Europe entière doit rattacher aujourd'hui tous ses espoirs. C'est selon ces directives qu'elle doit, méthodiquement, régler toute son

activité. Si elle entend reprendre dans le concert des peuples une place quelque peu comparable à celle qu'elle occupait jadis, et si elle se propose de relever délibérément ses niveaux de vie.

Aussi bien, n'est-ce pas seulement de la condition économique et sociale de ses travailleurs qu'il s'agit, c'est de sa situation économique, et, par contre-coup, de sa situation morale dans le monde.

On dit souvent que ce sont les nécessités de l'exportation qui imposent aux nations — en l'espèce aux nations européennes — une politique de salaires modérés, sinon même de bas salaires. Or, l'expérience enseigne qu'un fort marché intérieur est une condition essentielle d'une position forte sur le marché du monde, et que des salaires suffisamment élevés sont indispensables à la constitution d'un fort marché intérieur. C'est dans cet esprit que le Dr Luther, ancien chancelier du Reich, pouvait déclarer, dans son livre récent « Par la force propre de l'Allemagne » (*Von Deutschlands eigener Kraft*): Un débouché intérieur élargi signifie une augmentation de la production. Mais une production plus grande signifie à son tour l'abaissement des coûts de production par unité et par là la possibilité de fixer le prix, aussi sur le marché intérieur, au niveau qui promet le maximum de débit. Pour cette raison, un marché intérieur croissant permet parfaitement un abaissement des prix d'exportation et par là même et en même temps une augmentation de l'exportation sans que les consommateurs du pays soient lésés. »

Dans le même esprit, M. Hoover, secrétaire d'Etat au commerce, déclarait, en 1926: « Sous la pression des hauts salaires, nous avons impitoyablement révisé notre technique industrielle à chaque nouvelle invention... Telles sont les raisons pour lesquelles nous sommes en mesure de vendre des marchandises de haute qualité, produites avec les plus hauts salaires réels du monde, en concurrence avec des biens produits dans des conditions de bas niveaux de vie. Ces méthodes ne sont pas secrètes. Elles ont été exposées au monde entier. Mais elles n'ont pas leur racine seulement dans la technologie qui peut être adoptée par tout peuple intelligent; elles plongent leurs racines dans des conceptions sociales qui pénètrent toujours plus profondément et qui non seulement nous garantissent l'avenir de nos niveaux de vie dans le pays même, mais encore — ce qui est encore plus concluant en l'espèce — nous fournissent l'absolue certitude de l'accroissement constant de notre commerce extérieur, à la fois pour les exportations et pour les importations. Ce sont là les forces de base qui nous promettent notre part de la demande croissante du monde, même pour les marchandises de libre concurrence, si nous continuons comme par le passé à les tenir en mouvement. »

En fait, les statistiques attestent que, depuis 1913, les exportations américaines sur la plupart des marchés extérieurs, n'ont cessé de croître, alors que les exportations européennes fléchissaient. Voici quelques chiffres impressionnants: de 1913 à 1927,

la part du Royaume-Uni dans les importations du Japon est tombée de 16,8 % à 7 %, alors que celle des Etats-Unis est montée de 16,8 % à 30,9 %. Pour l'Allemagne, il y a réduction de 9,4 % à 6 %; pour la Belgique, de 1,3 % à 0,7 %; pour la France, on relève une légère augmentation, de 0,8 % à 1,3 %, explicable sans doute, pour une part, par la situation monétaire de ce pays.

En ce qui concerne l'Australie, même constatation. De 51,8 %, la part du Royaume-Uni tombe à 41,2 %; de 8,8 %, celle de l'Allemagne tombe à 2,7 %; de 1,4 %, celle de la Belgique tombe à 0,6 %; celle de la France demeure à peu près stationnaire: 2,8 % en 1913, contre 2,9 % en 1927. Quant aux Etats-Unis, de 13,7 % en 1913, leur part s'élève à 25,1 % en 1927.

Les importations du Royaume-Uni en Nouvelle-Zélande tombent de 59,7 %, en 1913, à 50,6 % en 1927. Les chiffres, pour l'Allemagne, sont 3,1 et 1,1 %; pour la Belgique, 0,9 et 0,7 %; pour la France, 0,7 et 1,2 %. Quant aux Etats-Unis, leur part s'élève de 9,5 % en 1913 à 17,5 % en 1927.

Voici, enfin, les chiffres de l'Union Sud-Africaine. Les importations du Royaume-Uni tombent de 56,8 % à 44,8 %; celles de l'Allemagne, de 8,2 % à 7,2 %; les chiffres de la Belgique sont 1,5 et 2,1 %; ceux de la France, 1,4 et 2,4 %; ceux des Etats-Unis, 8,9 et 15,4 %.

Si nous prenons, d'une part, l'Europe entière, d'autre part, l'Amérique du Nord (Etats-Unis et Canada), nous faisons les constatations suivantes: la part de l'Europe au Japon était, en 1913, de 30,7; elle tombe, en 1927, à 17,9; celle de l'Amérique du Nord était de 17,3; elle atteint, en 1927, 33,6. En Australie, la part de l'Europe tombe de 70,9 à 55; celle de l'Amérique du Nord s'élève de 14,9 à 25,8. Pour la Nouvelle-Zélande, la part de l'Europe tombe de 66,4 à 56, celle de l'Amérique du Nord passant de 11,5 à 23,6. Pour l'Afrique du Sud, la part de l'Europe tombe de 75,3 à 64,5, alors que celle de l'Amérique du Nord passe de 10,9 à 18,1.

Certes, ce n'est point, à elle seule, la politique des hauts salaires aux Etats-Unis qui a engendré de pareils résultats; elle ne constitue qu'un élément d'un ensemble, mais elle est, dans cet ensemble, un élément essentiel, décisif. C'est ainsi qu'il ressort de tous les faits que nous avons recueillis, de tous les témoignages que nous avons cités, que c'est l'important débouché intérieur que les hauts salaires ont constitué pour l'industrie américaine qui a permis à celle-ci de mettre pleinement en œuvre toutes les méthodes de la rationalisation et de conquérir ainsi une productivité telle que la vente par elle, sur les marchés du monde, aux prix intérieurs, agit sur ces marchés, vis-à-vis de la production nationale comme vis-à-vis de la production des autres pays, à la manière d'un dumping.

Il ne saurait être question de proposer aux Etats européens d'adopter, du jour au lendemain, des taux de rémunération qui, sans rapport avec les conditions économiques, accumuleraient les

ruines. C'est de toute une politique économique et sociale nouvelle qu'il est question, politique de rationalisation dans les économies nationales, de rationalisation de l'économie européenne tout entière, politique de relèvement méthodique et continu des salaires en fonction des progrès de la productivité. S'orienter prudemment, mais résolument, dans cette voie, ou consentir économiquement et socialement au déclin, à la décadence, voilà l'alternative.

Economie politique.

La conjoncture durant le dernier trimestre 1930.

Aggravation de la crise, telle est la réponse amère que donnent les rapports économiques et tous les nouveaux chiffres établissant l'état de la conjoncture. Le nombre des chômeurs en Allemagne, en Angleterre et dans d'autres pays industriels est tout simplement fabuleux. Le capitalisme prouve une fois de plus son incapacité de répartir l'immense richesse de marchandises entre ceux qui les ont fabriquées et qui en auraient un si grand besoin pour couvrir leurs besoins. Toute l'économie aspire à l'organisation, l'organisation de la production comme celle des débouchés. Cependant les grands économistes contemporains y sont impuissants. Un nouvel équilibre économique se rétablit sur la misère et la détresse de 20 millions de prolétaires. Il n'y a actuellement encore aucune prévision objective laissant prévoir que l'économie est près de sortir du marasme actuel. On peut tout au plus reconnaître qu'il n'existe également pas de prévision quant à une aggravation générale de la situation, et, basé sur les crises précédentes, on peut admettre, pour certains pays du moins, que la crise a atteint le point culminant cet hiver.

L'excédent de capital a réduit le taux d'intérêt du capital à court terme à moins de 1 %. Les billets de banques ont également suivi l'affluence persistante du capital et ont contribué à faire diminuer encore le taux de l'escompte. A New-York et à Paris, le taux d'escompte officiel a été baissé à 2 % à la fin de l'année; la Banque nationale suisse a pris les mêmes mesures en date du 22 janvier. Sur le marché du capital à long terme le recul de l'intérêt a été de peu d'importance durant le dernier trimestre. La nouvelle réduction de l'escompte abaissera également le niveau de l'intérêt dès le début de 1931.

